

-
- 1** O público que você quer atrair, está em momento de considerar uma solução? Está procurando por alguma solução para o problema dele?
 Sim
 Não

 - 2** Caso tenha respondido SIM no item anterior, isso se deu de forma empírica ou é palpite, ainda que bem fundamentado em pesquisa?
 Sim, forma empírica
 Não, achismo fundamentado

 - 3** Você possui os componentes necessários para execução dessa estratégia, como site, atendimento, logística, vendedores, etc?
 Sim
 Não

 - 4** Você ou seu time de vendedores, possuem conhecimento em técnicas de fechamento de vendas, fortalecendo as chances de transformar os interessados em clientes?
 Sim
 Não

 - 5** Ainda sobre seus vendedores, eles entendem que o usuário está em dúvida sobre a solução de vocês frente a várias outras soluções de mercado, e não apenas concorrentes diretos? Ou seja, entendem ao ponto de possuírem argumentos persuasivos para convencer os potenciais clientes de que vocês são a melhor escolha?
 Sim
 Não

 - 6** Seu site é focado em fazer o cliente ganhar consciência que a sua solução é a melhor do mercado, frente não apenas aos concorrentes diretos, mas também aos concorrentes por solução?
 Sim
 Não

